

各 位

会 社 名 株式会社フュージョンパートナー
代 表 者 名 代表取締役社長 田村 健三
(コード 4845 J A S D A Q)
問 合 せ 先 取締役経営管理本部長 木下 朝太郎
(TEL 03-6418-3898)

中期経営計画「躍進！2014」に関するお知らせ

当社は、1991年にデータベース専門企業としてスタートし、2001年にジャスダック（旧ナスダックジャパン）市場に上場しました。その後の事業買収や企業買収と事業の選択と集中により、ITサービス分野を順次拡大し、「大手企業・大手商用サイトの利便性や価値を高めるサービスをSaaS/ASP形式で提供する企業」へと進化してまいりました。

とくにサイト内検索エンジン分野では、デジアナコミュニケーションズ株式会社のサービスに加えて、昨年11月に株式会社ニューズウォッチを買収し、SaaS/ASP形式でサイト内検索を提供する企業グループとして業界のリーディングカンパニーとなり、業績も着実に向上しております。

本年は、データベース・コミュニケーションズ設立20周年、フュージョンパートナーのジャスダック上場10周年の節目にあたります。今後の3年間で、わが国で大きく成長が期待されるSaaS/ASP市場の中で、現在までに培ってきた事業資産を活かす最大の好機と見極め、本日から2014年6月期までの中期経営計画「躍進！2014」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

以 上

2011年7月1日

中期経営計画

躍進！2014

～ 大手企業・大手商用サイト向け SaaS/ASP 市場で
リーディングカンパニーを目指す ～

株式会社フュージョンパートナー

目 次

1. はじめに
2. 中期経営計画の基本方針
3. 業績目標
4. 事業資産と強み
5. ターゲット市場と当社サービス提供価値
6. 4つの戦略目標
7. 具体的重点施策
8. 注意事項

1. はじめに

株式会社フュージョンパートナーは、純粋持ち株会社として、傘下に

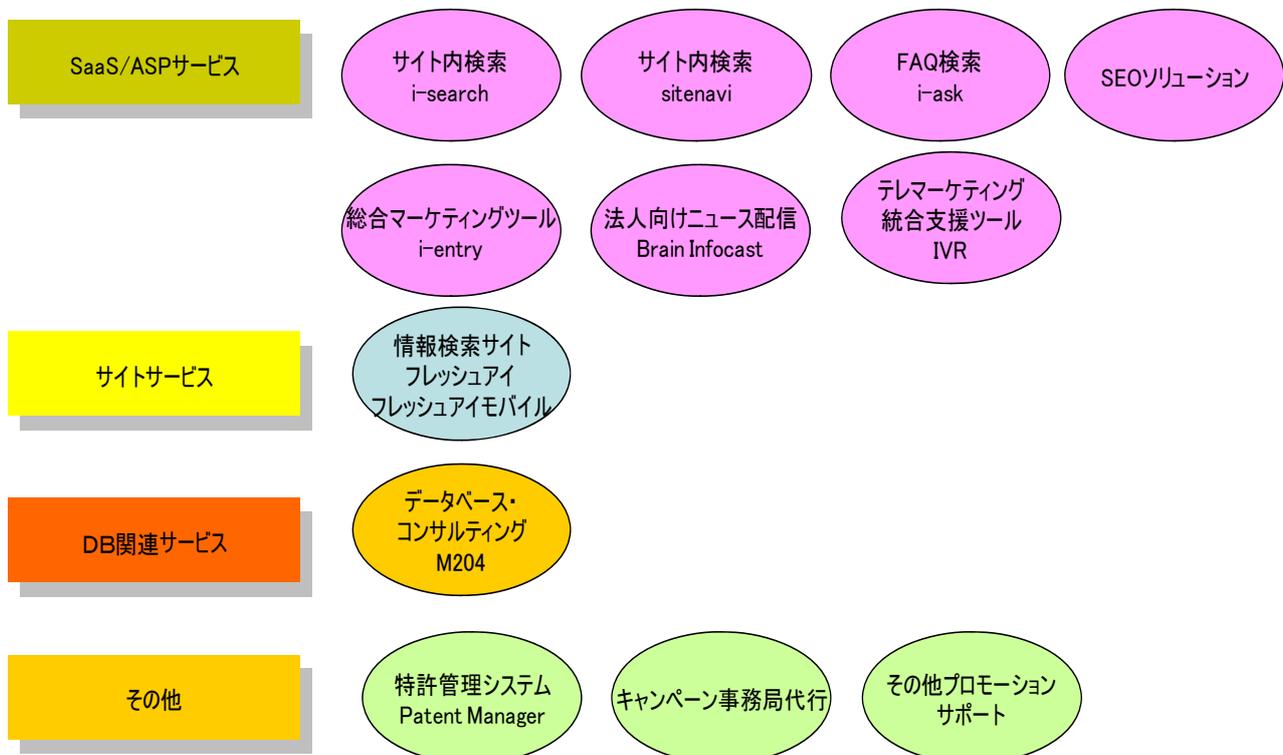
- ・ データベース管理システムの販売、技術サポート及びコンサルティング等のサービス提供を行うデータベース・コミュニケーションズ株式会社（以下 DCI）
- ・ 電話・FAX・Web・メール・モバイルのマルチチャンネルで企業とお客様のコミュニケーションシーンをトータルサポートするデジアナコミュニケーションズ株式会社（以下 DAC）
- ・ 情報の検索&フィルタリングをテーマに独自の言語処理技術とインターネット検索技術を活用しユニークなサービスを提供する株式会社ニューズウォッチ（以下 NW）

を有しており、下記のとおり様々なサービスを提供しております。

【当社サービスポートフォリオ】

●SaaS型サイト内検索事業で、i-search, sitenaviの二大サービスを擁し、業界第一位

●SaaS型テレマーケティング統合支援事業におけるIVRサービスで、業界第一位



2. 中期経営計画の基本方針

2014 年を最終年度とする中期経営計画「躍進！2014」では、「これまで培った事業資産・強みを活かし、IT サービスの中で成長目覚しい SaaS/ASP 市場において、大手企業・大手商用サイト向けに高付加価値サービスを展開し、各サービス領域でリーディングカンパニーとなる」為に、発展の方向性として以下の 4 つの戦略目標（詳細は 11 ページご参照）を定め、高い成長性、収益性を実現します。

- ・ 検索技術の深耕
- ・ 現行サービスの更なる改善と新サービスの提供
- ・ M&A や事業提携による成長の加速
- ・ 人材育成と戦略的配置の実施

3. 業績目標

SaaS/ASP 市場において現在展開している多様なサービスを更に成長させるとともに、各サービスを関連付けて高付加価値で提供し、また顧客ニーズにあった新サービスを提供することにより、企業規模を拡大し、最終年度の 2014 年度に全社売上高 21 億 5 千万円、営業利益 5 億 5 千万円を達成します。

【2011 年 6 月期～2014 年 6 月期業績見通し】

(百万円)

		2011 年 6 月期(予)	2012 年 6 月期(予)	対前年度比	2013 年 6 月期(予)	対前年度比	2014 年 6 月期(予)	対前年度比
売上	DAC	754	830	110%	960	116%	1,120	117%
	NW	341	670	196%	750	112%	870	116%
	DCI	175	140	80%	150	107%	160	107%
	その他	79	-	-	-	-	-	-
	合計	1,349	1,640	122%	1,860	113%	2,150	116%
営業利益		205	260	127%	370	142%	550	149%
経常利益		200	258	129%	368	143%	549	149%
当期利益		134	180	134%	229	127%	327	143%

* 上表では、以下の略称を用いています。
 DAC：デジアナコミュニケーションズ株式会社
 NW：株式会社ニュースウォッチ
 DCI：データベース・コミュニケーションズ株式会社

** 各社の主要サービスは以下の通りです。
 DAC：i-search i-ask i-entry IVR キャンペーン事務局代行
 プロモーションサポート
 NW：sitenavi Brain Infocast フレッシュアイ フレッシュアイモバイル
 DCI：M204 パテントマネージャー

(注) 2012年6月期 (予) について

DACにつきましては、サイト内検索サービス『i-search』、FAQ検索サービス『i-ask』、総合マーケティングツール『i-entry』及びテレマーケティング統合ツール『IVR』等、SaaS/ASP型サービスの月額固定売上が順調に増加しており、売上高は830百万円と大幅な増収を見込んでおります。また、

『ウェブサイトPDF化サービス』『ウェブ商品カタログサービス』等の新サービスのリリースも計画しております。

NWにつきましては、2011年6月期が半期の連結であったのに対し、当期は通年で寄与してまいります。引き続き、法人向けニュース配信『Brain』『Infocast』の拡販に努めるとともに、情報検索サイト『フレッシュアイ』『フレッシュアイモバイル』の有効活用及びサイト内検索サービス『sitenavi』等の拡販に努め、売上高670百万円を見込んでおります。

DCIにつきましては、過去主力であったメインフレーム向け基幹データベース管理システム『M204』から、特許管理システム『Patent Manager』等への製品ポートフォリオ転換を推進しております。大手金融機関向けのメインフレームプロダクトが、2011年6月期に終了したことにより、『M204』売上は、減少すると見込んでおりますが、利益率の高い『Patent Manager』は、引き続き堅調に推移すると予想され、売上高140百万円を見込んでおります。

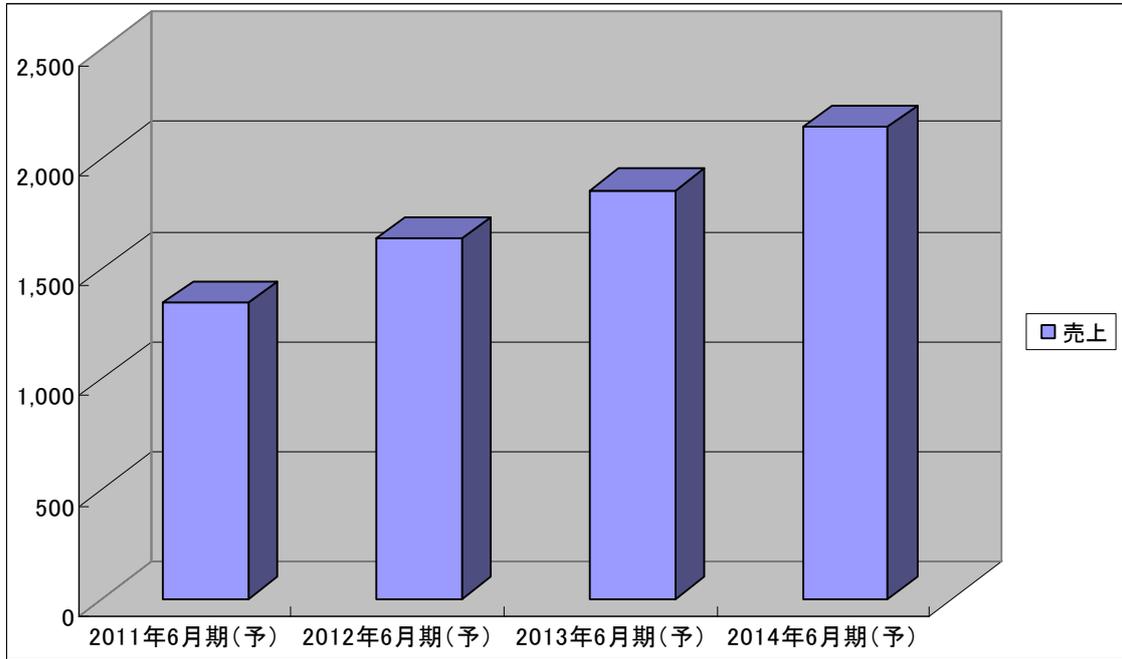
以上のことから、連結売上高は、1,640百万円と見込んでおります。

連結営業利益につきましては、260百万円、連結経常利益につきましては、支払利息以外の営業外損失は予想されず、258百万円としております。

連結純利益につきましては、来期の税効果による繰延税金資産の発生額を考慮していないため、180百万円としております。

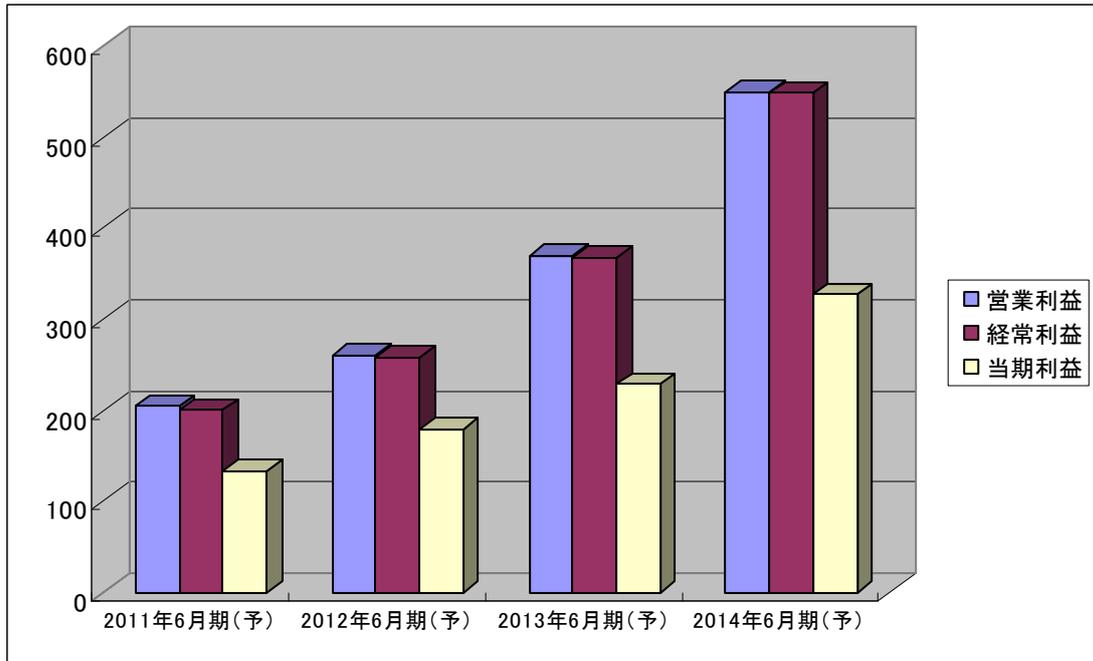
【2011年6月期～2014年6月期 売上推移】

(百万円)



【2011年6月期～2014年6月期 利益推移】

(百万円)



4. 事業資産と強み

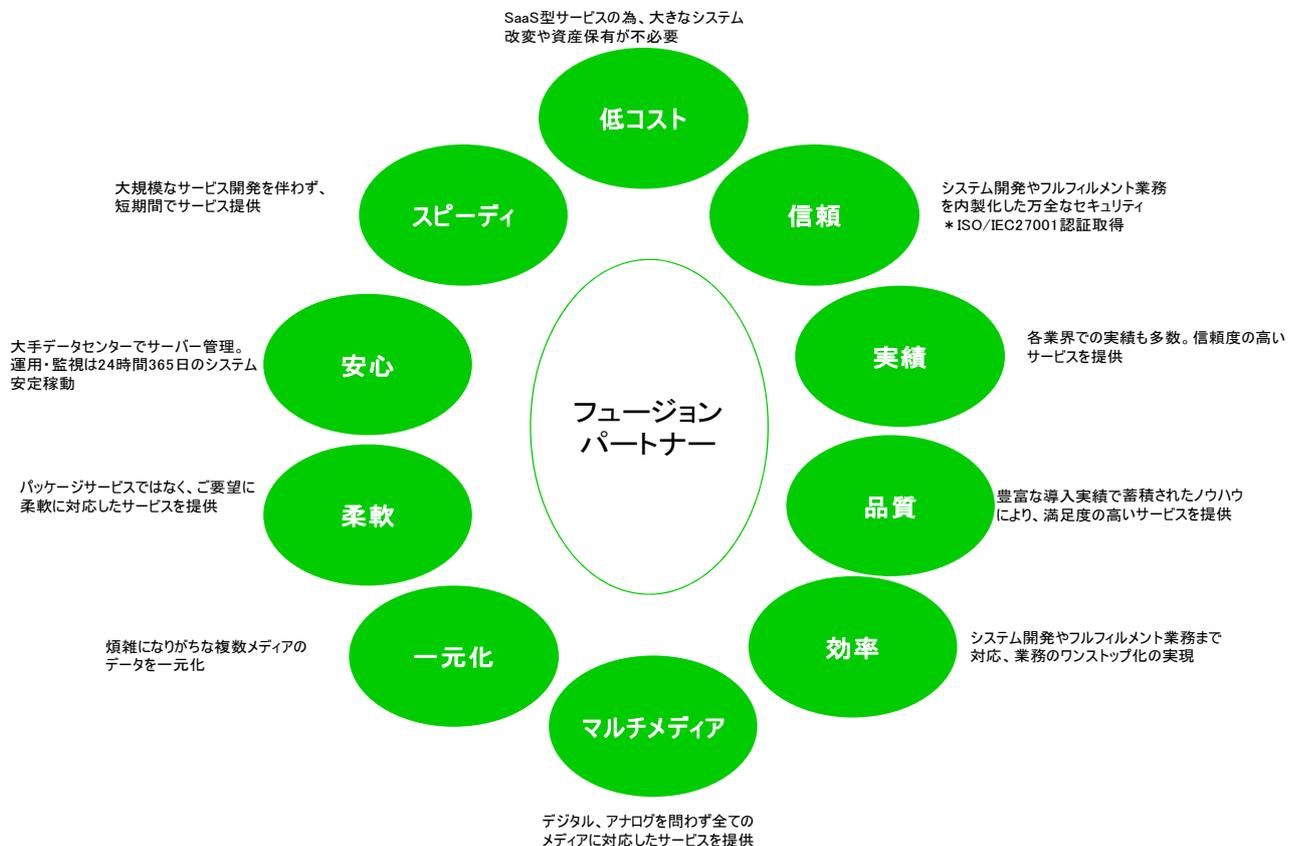
当社の事業資産ならびに強みは、以下のとおりです。

【事業資産】

- ・ 検索や言語処理技術等をはじめとした独自の技術とそれをベースにした多様な SaaS/ASP サービス
- ・ 日清食品、電通、武田薬品工業、東芝、NEC、ソニー、IHI、マツダ、みずほフィナンシャルグループ、三井不動産、JR 東日本、NTT ドコモ、中部電力、ソフトバンク、日本郵政、朝日新聞社、講談社、リクルート、神奈川県庁等上場企業 400 社を含む 1000 社を超える優良顧客
- ・ スピーディで柔軟な技術開発力
- ・ 顧客ニーズをサービス拡大につなげるビジネスモデル
- ・ 豊富で信頼性のある SaaS/ASP 運用実績
- ・ コンテンツ提供元との強固な関係

【強み】

以下の図で示した「低コスト」「信頼」「実績」「品質」「効率」「マルチメディア」「一元化」「柔軟」「安心」「スピーディ」が当社の強みであり、今後更に強化・改善を図っていきます。



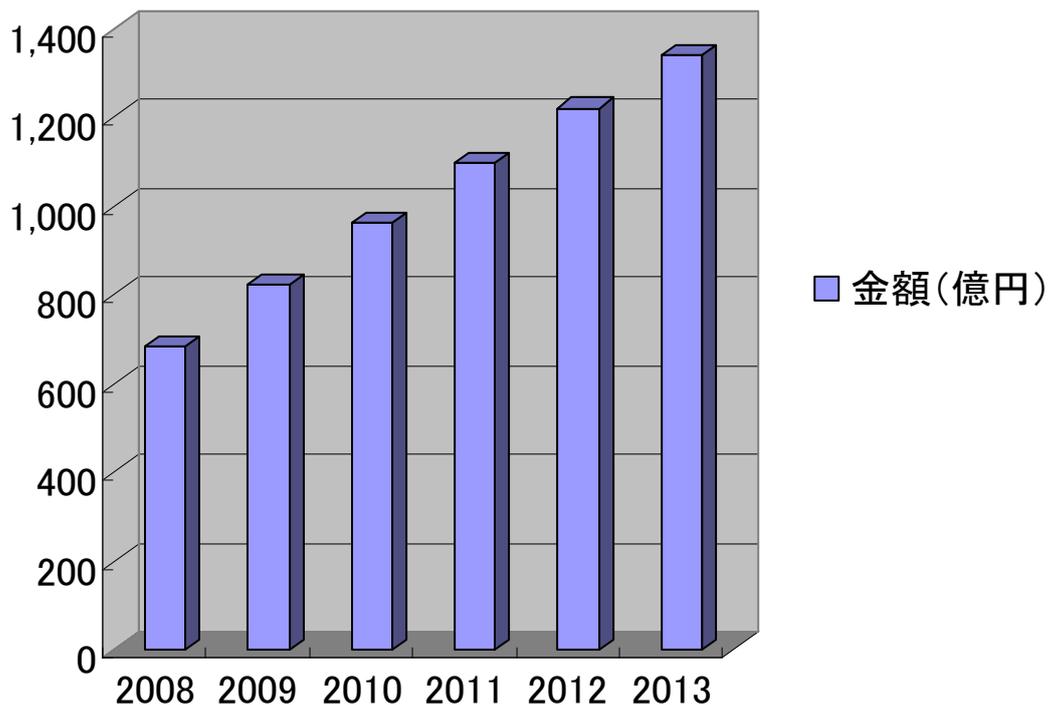
5. ターゲット市場と当社サービス提供価値

当社が今後フォーカスし、成長を実現する市場である SaaS/ASP 市場は、クラウドの普及を背景とし、パッケージ商品からの乗り換え、新規参入業者増加等の要因により、2013年には1,341億円規模（2008年対比178%）となることが予測されている成長市場です。

（※注）

当社は、この市場において大手企業・大手商用サイト向けに、多様で高付加価値のサービスを提供することにより、リーディングカンパニーとなることを目指します。

【SaaS/ASP サービス市場規模予測】



出典：富士キメラ総研「2009 SaaS/PaaS 関連市場の現状と将来展望」

（※注）ASP・SaaS 白書 2009/2010 では、ASP/SaaS アプリケーション市場を 2012 年度で 8,122 億円と予想しておりますが、当社はより保守的な富士キメラ総研の市場予測数値を採用しております。

【SaaS/ASP サービス別内訳概算と当社サービス】

(億円)

	シェア 概算	2011	2012	2013
情報系	31.0%	340	379	416
フロントオフィス系	22.1%	242	270	296
バックオフィス系	16.3%	179	199	219
その他	30.6%	336	374	410
市場規模		1,097	1,222	1,341

当社SaaS/ASPサービス

法人向けニュース「Brain」「Infocast」 検索情報
サイト「フレッシュアイ」 百科事典サービス「フレ
ッシュアイペディア」

総合マーケティングサービス「i-entry」

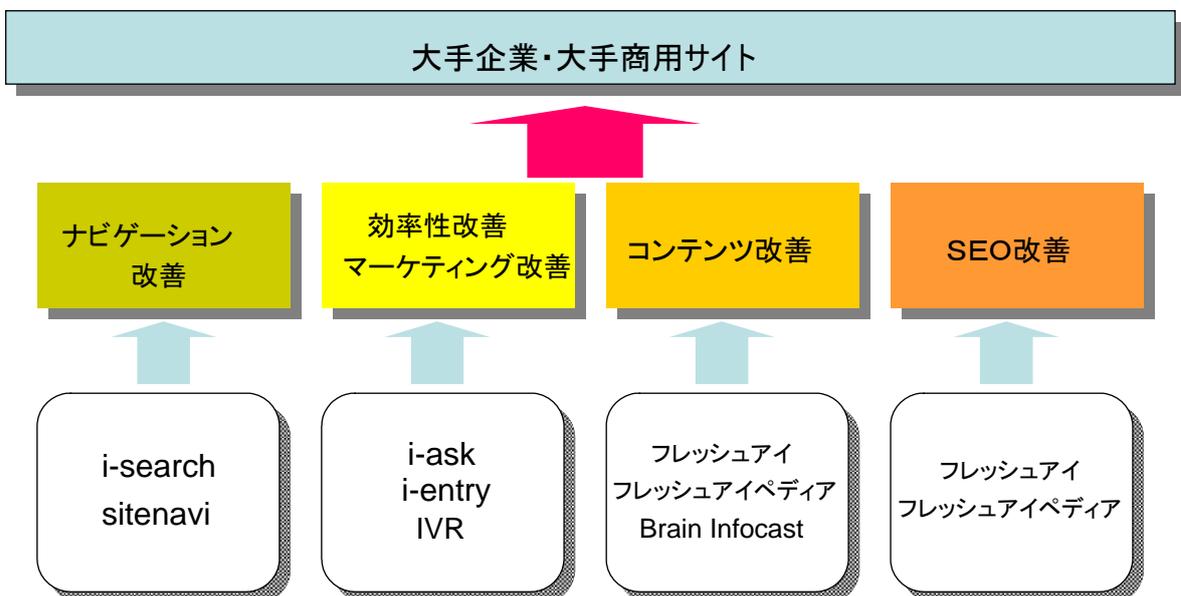
テレマーケティング統合支援サービス「IVR」

サイト内検索「i-search」「sitenavi」 SEOソリュー
ション 「フレッシュアイ」「フレッシュアイペディア」
FAQ管理「i-ask」

出典：富士カメラ総研「2009 SaaS/PaaS 関連市場の現状と将来展望」より当社作成

当社は、前述致しました事業資産、強みに立脚した様々なサービスにより、大手企業・
大手商用サイトに対し、以下に示した、ナビゲーション、効率性、マーケティング、コン
テンツ、SEO等で、大きな価値を提供します。

【当社 SaaS/ASP サービスの提供価値】



6. 4つの戦略目標

本経営計画を実施する為、4つの戦略目標を掲げ取り組んで参ります。

1) 検索技術の深耕

当社の主力サービスである SaaS 型サイト内検索 (i-search, sitenavi)、法人向けニュース配信サービス (Brain, Infocast) で記事を細分化されたビジネスカテゴリーに分類するフィルタリングエンジン等、当社の主力技術は、検索技術です。この検索技術を更に磨き上げ、アプリケーション開発や既存のデータベースやメディアとの統合等、ユーザのニーズにマッチするサービス提供に注力致します。

2) 現行サービスの更なる改善と新サービスの提供

現行サービスを更に改善していくとともに、相互の関連性を高め、より高付加価値化を目指します。具体的には、各サービスにおいて、機能強化、サービス間のデータ連携、自社サイトの戦略的活用 (SaaS サービスのショーケース化)、カスタマイズ能力の強化、SaaS 化を追及して参ります。また顧客ニーズに沿った新サービスの開発・提供に注力致します。

3) M&A や事業提携による成長の加速

M&A や事業提携の基本方針は、事業シナジーにより、当社の専門性や総合力の強化を行うことです。具体的には、SaaS/ASP ラインナップを強化し、シナジーのあるサービスをサービスポートフォリオに加え、当社がフォーカスする市場である SaaS/ASP 市場での成長を加速します。以下の図に示した3つの領域に属する企業が、M&A・事業提携のターゲットとなります。

- ①領域1：大手企業・大手商用サイト向け SaaS/ASP サービスをもつ企業。
- ②領域2：ウェブ制作企業等、当社 SaaS/ASP サービスを組み込んで販売する企業。
- ③領域3：フレッシュアイ、フレッシュアイモバイルと相乗効果が見込める商用サイト。

【M&A・事業提携のターゲット領域】



4) 人材の育成と戦略的配置の実施

当社は、人材を最も重要な資産として捉えており、今後も、人材の育成に更に注力するとともに、グループ企業内人材の適材適所への配置を柔軟に行うことにより、グループ全体としての生産性・機動性を高めていきます。具体的には、以下の4点を推し進めて参ります。

- ・意欲のある若手人材を積極的に採用
- ・事業開発力、企画力あるプロフェッショナル層の育成
- ・研修、OJT等育成プログラムの充実
- ・グループ企業枠を超えた戦略的人事ローテーション実施

7. 具体的重点施策

戦略目標の達成にむけて、各サービス別、各年度別に取り組むべき重要施策を以下の通り定めます。

1) 各サービス別取り組み

☆サイト内検索 「i-search」「sitenavi」

ユーザーニーズを的確に把握し、機能、画面、モジュール等において付加価値アップし、大手企業サイトへの実装拡大。

☆FAQ 管理 「i-ask」

カスタマーサポート管理機能を強化し、FAQ 管理システムにとどまらずナレッジ統合サービスへと進化させる。

☆総合マーケティングサービス 「i-entry」

アンケート機能に加え、会員管理機能やメール配信機能を強化し更に総合マーケティングサービスとして進化。

☆情報検索サイト 「フレッシュアイ・フレッシュアイモバイル」

自社 SaaS/ASP を実装し、ページビューアップ・ユーザー利便性改善に活用するとともに、自社 SaaS/ASP のショーケースとし、認知度アップに貢献。

☆法人向けニュース 「Brain」「Infocast」

フィルタリングエンジンをフル活用し、顧客ニーズにピンポイントで応えるカスタマイズ情報提供。

☆テレマーケティング統合支援サービス 「SaaS 型 IVR」

販促活動により知名度アップし、テレマーケティング統合支援事業における IVR 市場でのリーディングカンパニーの地位を維持。

☆特許管理システム 「パテントマネージャー」

大手知財部門向けのカスタマイズ拡充や SaaS 化による新機軸サービスの開始など、パートナー連携や開拓により拡販。

☆データベース・コンサルティング 「M204」

社会インフラを支える既存大手顧客の基幹メインフレーム継続利用を世界最高水準でサポート。

2) 各年度別取り組み

【2012 年度】

- ・総合マーケティングサービス「i-entry」の機能追加による商品力アップ
- ・新サービスの提供開始
 - ウェブサイト PDF 化サービス
 - ウェブ商品カタログサービス
- ・eラーニングサービスの開発
- ・SaaS 型特許管理サービス販売開始
- ・グループ顧客へのグループ商材のクロスセルマーケティング実施
- ・Web コンテンツサービスの拡販
- ・グループ人材交流による技術力の相互向上
- ・M&A、事業提携の推進

【2013 年度】

- ・更に市場性のある SaaS/ASP 型新サービスの開発、販売を展開
- ・多様なサービスを組み合わせ独自の総合サービスプラットフォームを構築
- ・eラーニングサービスの提供開始
- ・M&A、事業提携の推進

【2014 年度】

- ・SaaS/ASP の開発、販売、連携において、親和性の高い企業と強固なパートナーシップ構築。
- ・知財・法務部門の統合化に対応した契約ライセンス管理サービスを IP ソリューションとして提供開始。
- ・M&A、事業提携の推進

8. 注意事項

本資料における将来予想は、現在までの情報に基づくものであり、今後予期せぬ事象による影響を受ける恐れがあります。その結果、将来における業績が大幅に変わるおそれがあります。

当社は、本資料発表後、中期経営計画に変更が生じた場合は、直ちに公表致します。

なお、今後の当社の業績に与える事象としては、以下のものが考えられますが、これに限られるものではありません。

- ・ 事業内容について
 - システム開発・運営リスク
 - 個人情報管理リスク
- ・ 法的規制リスク
- ・ 内部統制リスク
- ・ 投資リスク
- ・ 新規事業リスク
- ・ その他大規模災害等のリスク

以 上